



Leistungsumfang

Schulung Kalkulation und Verkauf



Kalkulation und Verkaufen ist nicht dasselbe

- Sattelfestes, effizientes kalkulieren am Markt
- Wie funktionieren unsere Partner
- Mit Selbstvertrauen Kunden gewinnen
- Erfolgreiche Strategien

Leistungsbausteine

Ihr Ziel

- Ist sattelfestes kalkulieren von Arbeiten anhand Unterlagen unterschiedlicher Qualitäten
- Ist am Markt erfolgreich und gewinnbringend zu verkaufen
- Ist Kunden mit Ihren Fähigkeiten zu gewinnen

Unsere Schulung

- Der Kalkulator
- Die Partner
- Die Betriebspolitik
- Die Kalkulation
- Die Offerten Strategie
- Die Verkaufs- Strategie

Unsere Vermittlung

- 30 Jahre Kalkulations- und Verkaufserfahrung, Theorie- und Praxisbeispiele, Kalkulationstechniken, Kalkulationsweisen, Kennzahlen, Stolpersteine, Verhaltensweisen, Strategien, Budget, Besteller, Lieferanten, Mitbewerber, Dokumente, Formulare, Weisheiten, bei Bedarf Grundlagen der Kalkulation

Dauer

- 2 Tage (unter der Woche oder Fr. / Sa)

Im Preis inbegriffen

- Schulung 08.00 - 12.00 / 13.30 - 16.30 Uhr
- Miete Räumlichkeiten
- Schulungsunterlagen



Honorar – Offerte

Konditionen Einzel- und Gruppenschulungen

- | | |
|--|-------------------|
| • Pauschale für Einzelpersonen: | Preis auf Anfrage |
| • Pauschale für Firmen bis max. 3 Personen: | Preis auf Anfrage |
| • Pauschale für Schulen, min.10 und max.15 Schüler: | Preis auf Anfrage |
| • Gruppenschulung mit verschiedenen Firmen ab 5 Pers.: | Preis auf Anfrage |

Konditionen

- Zahlung 30 Tage Netto, 10 Tage 2% Skonto
-